

# **El corredor inmobiliario y la no recomendable prospección impersonal**

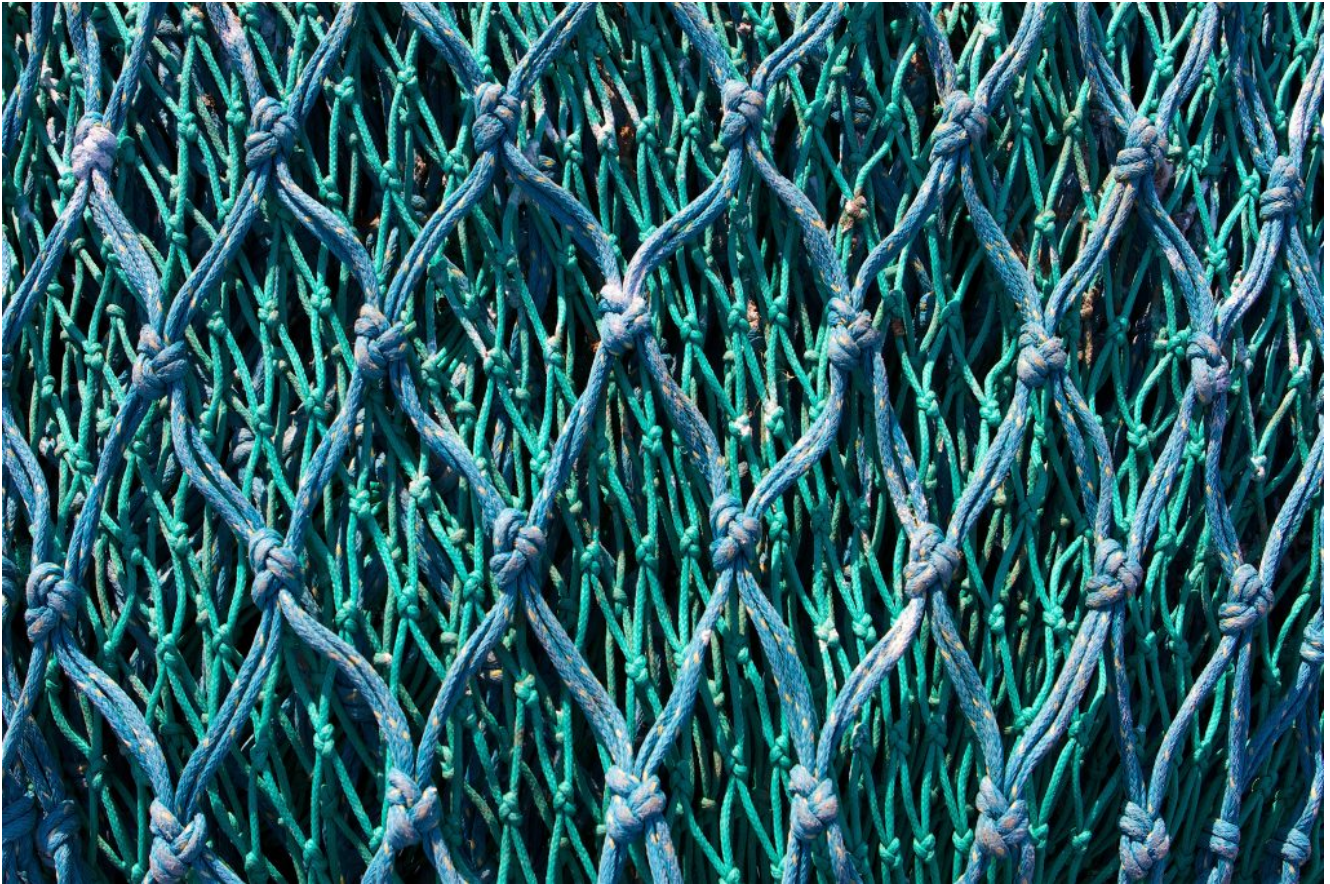
Si vas a vender tu casa, quizás te encuentres con un corredor inmobiliario que practica la llamada prospección impersonal.

Aquí te contamos por qué ese tipo de prospección no es recomendable y por qué no ayudará a tu objetivo de mudarte.

## **¿Qué es prospectar?**

Prospectar es buscar nuevos clientes. Se aplica al rubro de los productos y servicios masivos –como las aguas minerales o Internet– y a los productos y servicios no masivos –joyas, relojes de alta gama, técnicos en informática o bienes raíces o real estate–.

En el rubro inmobiliario esa prospección puede ser impersonal o vincular.



## Pistas

En la prospección impersonal, el corredor no toma en cuenta las necesidades, expectativas y sueños del propietario.

Solo apunta a conseguir que la casa o el departamento de esa personas pase a su stock o cartera de unidades para vender.

¿Cómo se detecta que corredor ejerce ese tipo de prospección? Existen varias pistas:

- . **No hay preguntas.** El corredor no le consulta a la dueña o al propietario para qué quiere vender, qué opina la familia acerca de la mudanza o en cuánto tiempo desea que la operación se concrete, se haga realidad.

- . **Se trabaja por comparación.** Es habitual que el corredor que hace prospección impersonal le pida al propietario que le diga qué cotización pasaron las otras inmobiliarias que se presentaron para tasar.

. **Se utiliza un criterio de remate.** Cuando el propietario contesta la pregunta anterior, el corredor responde que él le va a cotizar la unidad por encima del valor más alto. De modo que actúa como en un remate, donde se otorga el bien al mejor postor. Pero una tasación no es un remate ya que el corredor no pone el dinero de su bolsillo, sino que define un precio que espera que alguien esté dispuesto a pagar.

. **No se envía un informe.** Una tasación seria, profesional, se entrega por escrito –en digital o en papel–. E implica una elaboración que no se resuelve en 5 minutos. Ese informe de tasación comprende numerosas variables. Desde los metros cuadrados de la casa o del departamento, hasta la densidad de habitantes del barrio, la proximidad de comisarías y clínicas, el acceso a medios públicos de transporte, la cercanía de colegios y centros comerciales. También, las expectativas económicas del país.

El resultado de ello es siempre un precio realista que permite que la venta se concrete en un tiempo prudencial. La típica frase: “Publicamos la propiedad a U\$S 300.000 y después vemos. Siempre hay tiempo para bajar”, es señal clara y evidente de una prospección impersonal.

. **Existe una ausencia de un plan de marketing.** El plan de marketing debe acompañar siempre a una tasación hecha con criterio. Ese plan implica todas las acciones que el corredor se compromete a realizar –sin costo– para que un alto número de personas sepan que esa propiedad está en venta.

El plan conlleva mucho más que colocar el cartel de venta en el frente de la unidad y sumar las fotos al sitio web del corredor.



## **La prospección vincular**

El modelo opuesto al de la prospección impersonal es el de la prospección vincular. A través de ella se trata de indagar qué desea y teme el propietario que quiere vender.

También se procura que él se sienta motivado y tome una posición activa. El corredor inmobiliario moderno, con criterios y modos de trabajar actualizados, no busca inmuebles: busca dueños con verdaderas ganas de mudarse.

Por esa misma razón, en algunos casos no acepta recibir a clientes que prefieren una “tasación en el acto”. O para los que es lo mismo subir –al sitio web y a los portales inmobiliarios– fotos tomadas con un teléfono celular que aquellas que tomará un fotógrafo profesional como parte del servicio del corredor y del plan de marketing.



## Positivo

Si estás buscando un corredor, será bueno considerar estas pautas para que vos mismo descubras cuál usa aquel con el que te contactes: la prospección impersonal o la prospección vincular.

Cuando elegís un corredor que practica la segunda, todo el proceso de venta es positivo, alentador.

Recibirás informes periódicos del avance de las consultas y, también, visitas de verdaderos interesados en el tipo de inmueble en el que hoy vivís. Y lo más importante: te sentirás acompañado en todo momento por el corredor.